

NMMA CANADA™



AMTA
ATLANTIC MARINE
TRADES ASSOCIATION



Boating
Ontario



Le 27 juillet 2018

Comité permanent du commerce international
Chambre des communes
Ottawa (Ontario) K1A 0A6

Mesdames, Messieurs,

Au nom de la Nationale Marine Manufacturers Association Canada, je tiens à vous remercier du travail que vous accomplissez au nom des Canadiens dans le cadre de l'actuel différend commercial avec les États-Unis. L'industrie canadienne de la navigation de plaisance comprend le contexte général de ce différend et sait que le Canada doit user de rétorsion, mais vous comprendrez que nous sommes extrêmement déçus que les embarcations de plaisance demeurent sur la liste finale des tarifs annoncée le 29 juin. Le gouvernement du Canada a précisé que cette liste avait été conçue pour cibler les produits que l'on peut se procurer auprès de fournisseurs canadiens et de façon à atténuer les répercussions sur les consommateurs et les emplois canadiens; toutefois, il n'en va pas ainsi pour les embarcations de plaisance.

Selon des renseignements que nous avons obtenus de Statistique Canada, l'an dernier, près de 200 000 embarcations ont été importées au Canada, dont la majorité, c'est-à-dire deux sur trois, provenaient des États-Unis. Les importations américaines représentent 80 % de l'ensemble des importations. La valeur des embarcations importées l'an dernier des États-Unis se chiffrait à 667,8 millions de dollars. En ce qui concerne les bateaux à moteur hors-bord, qui sont les plus populaires, 95 % d'entre eux ont été importés des États-Unis. Nous n'avons tout simplement pas, au Canada, un secteur de fabrication pouvant remplacer celui des États-Unis, dont nous dépendons pour nous procurer des embarcations.

Parallèlement à ces statistiques imposantes sur les importations, 75 000 Canadiens occupent un emploi dans l'industrie, et leur gagne-pain serait à risque si les ventes venaient à ralentir en raison des tarifs. En effet, la plus lourde conséquence des quatre tarifs proposés sur les embarcations de plaisance se fera principalement ressentir chez les Canadiens de la classe moyenne. Sur les 43 % d'adultes canadiens s'adonnant chaque année à la navigation, près de 60 % ont un revenu familial moyen de moins de 100 000 dollars. En outre, les adeptes de la navigation au Canada dépensent environ 7,35 milliards de dollars chaque année lors de leurs sorties en bateau. Les tarifs proposés auraient des répercussions considérables sur la classe moyenne du Canada, puisqu'on s'attend à ce que le prix des embarcations augmente d'au moins 25 %.

En ce qui concerne les fournisseurs de services financiers de l'industrie maritime, ils craignent que les coûts supplémentaires entraînés en amont par les tarifs nuisent à la santé financière des concessionnaires d'embarcations. Bon nombre de ces concessionnaires sont de petites entreprises de type familial et n'auront sans doute pas les reins assez solides pour absorber les tarifs, étant donné leur flux de trésorerie insuffisant et leurs liquidités limitées. Les produits financiers offerts aux concessionnaires ne sont pas conçus pour contrer les coûts imposés par de tierces parties extérieures à la chaîne de distribution habituelle de produits.

Au nom de nos membres et pour le bien des emplois qu'ils tentent désespérément de garder, nous vous prions d'envisager à nouveau de retirer les embarcations de plaisance de la liste. Si cela s'avérait impossible, nous demandons ce qui suit :

1. Que les embarcations qui ont déjà été commandées auprès de fabricants américains, mais qui n'ont pas encore été livrées au client, soient exemptées du tarif.
2. Que les tarifs, s'ils sont éliminés à court ou à moyen terme, soient remboursés aux concessionnaires d'embarcations.
3. Étant donné que le produit est principalement importé avant qu'il ne soit vendu, qu'il ne soit pas obligatoire de payer les tarifs à la frontière, mais plutôt après la vente de l'embarcation.
4. Étant donné qu'une indemnité a été offerte à l'industrie de l'aluminium et de l'acier, que le gouvernement envisage aussi d'indemniser les concessionnaires canadiens en raison de la perte des ventes et d'emplois.

Enfin, il règne dans notre industrie une grande confusion quant à la façon dont le cadre tarifaire sera appliqué et, par conséquent, la façon dont nos membres sont censés gérer leurs affaires et leur flux de trésorerie. J'aimerais avoir une discussion avec vos conseillers ainsi qu'avec vos représentants ministériels dès que possible afin d'avoir une meilleure idée de la situation et de relayer l'information aux acteurs de l'industrie.

Je vous remercie à l'avance de l'attention que vous porterez à cette importante question. Si vous désirez de plus amples renseignements, veuillez contacter Sara Anghel à sanghel@nmma.org ou au 416-909-9100.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, mes salutations distinguées.

Sara Anghel, présidente
NMMA Canada

Rick Layzell, PDG
Boating Ontario

Lisa Geddes, directrice générale
Boating BC

Alain Roy, directeur général
Association Maritime du Québec

Patricia Nelder, directrice générale
Atlantic Marine Trades Association

Jim Flood, trésorier
Mid Canada Marine Dealers Association